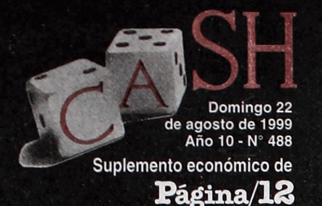


Domingo 22 de agosto de 1999
Año 10 - N° 488
Suplemento económico de
Página/12

A dos meses de las elecciones los empresarios confiesan sus miedos a **Cash** y se ilusionan con que el nuevo gobierno acierte en las políticas para salir de la crisis

Dar en el clavo

Devaluación
Transición política
Cómo pagar la deuda
La recesión
El poder de los bancos
Mercosur
La depreciación acelerada del real
Pacto de gobernabilidad
Restricción del crédito

Suma cerO

¿Cuál es

Errare cronistum est. Es peligroso tomar al pie de la letra los datos de los diarios de negocios. *El Cronista*, por ejemplo, en su edición del miércoles 18, afirmó en la página 8 que "el mercado accionario... descuenta que la Reserva Federal aumente, la semana próxima, la tasa sólo 25 puntos porcentuales". Si así fuera, subirían a más del 30% y estallarían las finanzas internacionales. En la página 11 se dice, a su vez, que la tendencia recesiva en Chile "se mantendrá al menos hasta julio", pero no se refieren al 2000 sino a 1999, aunque ya estemos en agosto.



EL dato

Guillermo Francella, el popular actor de la telecomedia "Trillizos", engrosó la lista de famosos que caen bajo el accionar de la DGI. Su simpatía no le alcanzó para evitar que los inspectores le exigieran el pago de impuestos no pagados por casi 130 mil dólares. La DGI comprobó que en los dos últimos años dedujo irregularmente gastos de turismo, del auto particular y mejoras en su vivienda. Lo reconoció el propio divo sin apelar a la argucia de atribuir esos excesos a su múltiple personalidad actoral. Francella deberá oblar, además, en concepto de multa por esa omisión, pese al fuerte descuento con que se lo premió por su rectificación voluntaria, otros 17 mil pesos.

Convocatorias y quebradas

La Escuela de Periodismo Dos Congresos solicitó su concurso preventivo. Esta sociedad está integrada por **Ronald Hamdam y Alicia Barrios**, la esposa del juez Hernán Bernasconi, de discutida actuación en casos como el de Guillermo Coppola, el manager de Diego Maradona. La seductora periodista, que reconociera en un reportaje "que nunca sostuve la hipocresía de que el favor sexual no sirve para nada", y su socio tuvieron que salir a defenderse de sus acreedores tras perder el año pasado un juicio abierto por los estudiantes de la escuela. La Justicia sentenció al dúo a pagar 70 mil dólares a los damnificados que creyeron en la falsa oferta de títulos oficiales como proclamaba –a comienzos de 1992– la publicidad de la academia ahora en apuros.

El chiste

Cuando Albert Einstein murió, se encontró en la cola del cielo con tres personas. Para no aburrirse, les preguntó cuáles eran sus coeficientes intelectuales. El primero dijo "190". "Maravilloso –se alegró el científico–, podremos discutir la contribución de Niels Böhr al análisis de la estructura del átomo." El segundo respondió "150". "Muy bien, podremos hablar del efecto invernadero y de la legislación para evitar el deterioro de la capa de ozono", señaló Einstein. "50", balbuceó el tercero. Albert dudó un momento y luego añadió: "Bien, entonces podrá decirme cuál es su previsión del déficit presupuestario para el año próximo".

El acertijo

¿Cuántas botellas tengo en mi licorera, sabiendo que todas son de pisco menos dos, todas son de tequila menos dos y todas son de cerveza menos dos?

Respuesta: 3

Que NO se diga

En forma muy delicada, Telefónica de Argentina informó a la Bolsa de Comercio que había aceptado la renuncia presentada por su director titular Benito Jaime Lucini "por motivos particulares". Los muy particulares motivos del alejamiento del tío del banquero prófugo Raúl Moneta son que, junto a su sobrino, se encuentra procesado en la causa por defraudaciones varias que habría cometido el directorio del Banco Mendoza, del que formaba parte. Lucini logró ser eximido de prisión –le habían librado orden de captura el 2 de junio–, pero no de cargar con una mala imagen con la que la empresa española no se quiere ver salpicada.

Chisme

En la city se habla cada vez con mayor insistencia del desembarco de Repsol-YPF en Chile. En este país dicen que la compañía tuvo conversaciones con COPEC, un holding que maneja el 50 por ciento del mercado de combustibles y tiene sus tentáculos puestos en el sector eléctrico, pesquero, de celulosa y electrodomésticos. Hoy, YPF participa apenas con un 5 por ciento del mercado trasandino. A cambio, COPEC se quedaría con las estaciones de servicio de EG3.

Nuevo Ranking

En el *Suma Cero* del domingo pasado se publicó un ranking mundial de bancos. Y esta semana quedó desactualizado por el anuncio de la fusión de tres de las mayores entidades de Japón y por la unión del flamante tándem francés Banque Nationale de Paris–Paribas con el Société Générale. El Deutsche Bank/Bankers Trust que encabezaba la lista de los top ten por activos, la semana pasada, quedará relegado a una tercera posición. Ahora, el cetro pasará a manos del supergigante constituido por el Industrial Bank of Japan (IBJ), el Fuji Bank y el Dai–ichi Kangyo Bank (DKB), que tendrá activos por más de 1,3 billones de dólares.

AFP

Bancos: el N° 1 mundial será japonés

Clasificación mundial de bancos sobre la base del total de sus balances a fines de 1998 (en dólares)

DKB + Fuji + IBJ *(Japón)*	1,2 billones
Société Générale + BNP + Paribas *(Francia)* (en caso de concretarse la fusión proyectada)	1,1 billones
Deutsche Bank *(Alemania)*	868.200 millones
BNP + Paribas *(Francia)*	690.600 millones
UBS *(Suiza)*	687.400 millones
Citigroup *(EEUU)*	668.600 millones
Bank of America *(EEUU)*	617.700 millones
Bank of Tokyo Mitsubishi *(Japón)*	579.800 millones
HypoVereinsbank *(Alemania)*	540.800 millones
HSBC holdings *(GB)* + Republic New York *(EEUU)*	534.800 millones

Fuente: American Banker

AFP

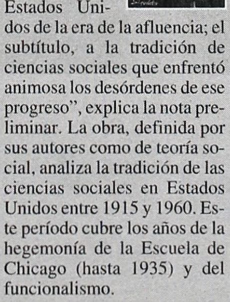
Libros

Días felices

Los usos del orden: de la Escuela de Chicago al Funcionalismo

Norberto Cambiasso y Alfredo Grieco y Bavio

EUDEBA.



"El título alude al optimismo de una época que culminó en los Estados Unidos de la era de la afluencia; el subtítulo, a la tradición de ciencias sociales que enfrentó animosa los desórdenes de ese progreso", explica la nota preliminar. La obra, definida por sus autores como de teoría social, analiza la tradición de las ciencias sociales en Estados Unidos entre 1915 y 1960. Este período cubre los años de la hegemonía de la Escuela de Chicago (hasta 1935) y del funcionalismo.

Producción Pablo Ferreira

Producción de David Cufré

INDUSTRIALES crisis

◆ Los industriales se sienten desamparados y en el peor de los mundos: un gobierno que se está yendo y candidatos que sólo pueden dar promesas.

◆ Ante la recesión más profunda de las últimas décadas están resignados a esperar cuatro meses al nuevo gobierno.

◆ El Mercosur, la nueva caída del real y la rigidez de la convertibilidad dominan su agenda de miedos económicos.

◆ Se juegan a que la Alianza, a la que ven como ganadora de las elecciones, se incline a dar en el clavo para salir de la crisis impulsando medidas a favor de la industria.

◆ Arremeten contra el sistema financiero, que para ellos fue el sector beneficiado por el gobierno de Menem.

◆ Armarán un "polo productivo" con otras cámaras empresarias, excluyendo al sistema financiero, lo que significa la virtual ruptura del Grupo de los Ocho.

Los industriales ven al 10 de diciembre como una fecha difusa en el almanaque. Los cuatro meses que restan hasta entonces parecen un camino de obstáculos, sin la gracia que puede tener un video game. La recesión más profunda de las últimas décadas los encuentra en las peores condiciones. El Gobierno ha perdido capacidad política para atemperar la crisis económica. Carlos Menem ocupa sus últimos días como jefe de Estado en apagar los focos de incendio que se propagan aquí y allá. Cada semana, una nueva provincia se suma a la fila de los que piden socorro financiero al gobierno nacional, para remendar sus propias grietas. Mientras tanto, el Poder Ejecutivo no puede disimular sus internas, como ocurrió esta semana con la pelea entre Roque Fernández y el ala política, encabezada por el mismo Menem. En materia económica el panorama es tan o más desalentador. Y los industriales remarcan que todavía faltan cuatro meses para el recambio gubernamental.

La encuesta exclusiva que realizó **Cash** entre los industriales que asistieron a la Quinta Conferencia de la Unión Industrial, de los más poderosos a los pymes, refleja los temas principales que inquietan a los hombres de empresa. Uno de ellos es la situación por la que atraviesa Brasil. Los industriales entienden que el gobierno de Fernando Henrique Cardoso será incapaz de contener la disparada de la devaluación del real. Y que ello golpeará inevitablemente a la Argentina. "No podemos esperar hasta diciembre para que se tomen medidas en defensa de la producción nacional", dicen a coro los empresarios. "Esto ya no es una recesión, sino una depresión muy profunda que todavía no ha tocado el piso", aseguran.

> **Reclamos:** ***Pretenden que el futuro gobierno dé en el clavo al ocuparse de las cuestiones productivas y fuerce a los bancos a bajar las tasas de interés y a ser más eficientes.***

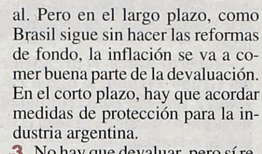
Al temor de la avalancha de importaciones desde Brasil se suma el impacto que la devaluación del real puede provocar sobre el sistema financiero. El acceso al crédito, de por sí complicado desde hace más de un año, sería con la crisis de la región directamente una quimera. En especial, para las empresas más chicas, que son justamente aquellas con espaldas más débiles para soportar hasta que asuma el nuevo presidente.

En rigor, los industriales ya no confían en que el gobierno menemista pueda hacer grandes cosas para facilitar la transición. Por lo tanto, su apuesta política está centrada en trasladar los reclamos a los candidatos a sucederlo. Quieren aprovechar este momento para arrancarles compromisos en defensa de la producción hacia adelante, pero también que impulsen las medidas de auxilio que demandan de manera urgente. Fernando de la Rúa recogió el guante en la conferencia de la UIA, al proponer a su contrincante un "pacto" de gobernabilidad. Se trata, justamente, de utilizar su fortaleza política para sancionar rápidamente leyes en defensa de la producción.

En tanto, a través de la UIA, los industriales propician la creación del "polo productivo". Allí confluirían la propia entidad, junto a las cámaras del sector rural y la construcción. Es una virtual ruptura con el Grupo de los Ocho y con el establishment financiero. Durante la era menemista los encontró en la misma vereda, demandando por la apertura, la privatización y el modelo de libre mercado. Pero los industriales entienden que el gobierno no terminó orientando su política económica sólo hacia los intereses de los banqueros y operadores bursátiles. Por lo tanto, quieren establecer un nuevo paradigma a partir de diciembre. Pretenden que el futuro gobierno se ocupe esencialmente de las cuestiones productivas, y fuerce a los hombres de las finanzas a bajar las tasas de interés y a someterse a mayor competencia. "No es posible que la industria quede relegada a un papel secundario, porque por ese camino el país se va a achicar cada día más", comentó a **Cash** Osvaldo Rial, presidente de la UIA.

Un tema que también es crucial para los industriales es el Mercosur. Grandes y chicos coinciden en que debe protegerse como un objetivo estratégico, pero difieren respecto a qué hacer en el corto plazo. Aquellos que dependen del mercado interno, como los productores textiles, metalúrgicos, azucareros y del calzado, presionan por medidas unilaterales argentinas en resguardo de las importaciones de Brasil. En cambio, aquellos con fluidas exportaciones al país vecino, como los fabricantes de autos, alimentos, plásticos y productores petroleros, prefieren resguardar las relaciones con Brasil. De todos modos, unos y otros consideran que la crisis es demasiado profunda como para hacer públicas sus diferencias en esta cuestión. Por ahora, lo único que les preocupa es cómo llegar al 10 de diciembre.

Los fantasmas que todos quieren ahuyentar



1. ¿Hay que suspender el Mercosur?

2. ¿El real se seguirá depreciando?

3. ¿El próximo gobierno debe devaluar?

4. ¿Cómo serán los últimos cuatro meses de gestión de Carlos Menem?



Javier Tizado
presidente de Siderar

1. Hay que aprovechar la crisis del Mercosur para perfeccionar su funcionamiento. De ningún modo se puede suspender la integración. Los gobiernos deben crear los ámbitos institucionales adecuados para resolver los conflictos, sin necesidad de intervenciones un tanto heroicas de los presidentes.
2. La depreciación del real puede continuar. Pero tarde o temprano, la devaluación será ajustada en gran medida por el aumento de la inflación.
3. Una devaluación desataría un proceso inflacionario y alteraría seriamente el funcionamiento de toda la economía. No creo que sea el camino apropiado para resolver los problemas que padecemos. Hay otras instancias que en el mediano plazo pueden dar mejor resultado. El tema está más presente en los comentarios de los analistas del exterior que en la mente de quienes operamos en el país.
4. Si bien la situación es complicada y hay algunos problemas serios, no percibo un clima social soliviantado. De cómo transcurran los últimos meses de este gobierno va a depender la forma en que se resuelvan una serie de conflictos. Si a cada grupo de cuatro personas que corta una calle le dan lo que piden, seguramente tendremos muchos otros cortando calles.



Livio Kühl
director de Socma

1. No hay que suspender el Mercosur. Tampoco se puede seguir como si no pasara nada. Tiene que haber un proceso refundacional, en base a la experiencia obtenida.
2. El proceso devaluatorio del real puede seguir y nos va a complicar. Naturalmente nos tenemos que proteger, pero acordando medidas con Brasil.
3. No. Es un tema de costo-beneficio. La devaluación, aparentemente, podría resolver ciertos problemas. Pero, seguramente, traería muchos otros más graves. Tengo claro que el peso está sobrevaluado. El tema es si la solución es devaluar. Yo creo que no. El próximo gobierno no tendrá otro remedio que soportar presiones devaluacionistas.
4. Se está dramatizando la situación. No vemos la realidad. Es la primera vez en 70 años que se está produciendo un cambio de gobierno en condiciones normales.



Aldo Roggio
presidente del Grupo Roggio

1. Yo apuesto al Mercosur. Tenemos que encontrar caminos para ir hacia adelante sin frenar la integración.
2. La situación de Brasil es muy complicada. No me animo a decir si el real se seguirá depreciando, pero en caso de ocurrir, nos afectará duramente. Somos socios y tenemos que avanzar juntos. Si nos quedamos en estos episodios, dolorosos pero menores, perdemos de vista el proceso principal, que es crear un mercado atractivo para todo el mundo.
3. Este tema hoy tiene que estar totalmente fuera de análisis. La situación del país está lo suficientemente convulsionada como para agregar un factor adicional de incertidumbre. Tenemos que abroquelarnos en defensa de la convertibilidad.
4. Las transiciones no son fáciles. Nos ha tocado una situación económica complicada, pero confío en que el gobierno terminará su gestión con normalidad.



Ricardo Fragueyro
gerente corporativo de Acindar

1. De ninguna manera. El Mercosur debe seguir adelante y el esfuerzo de los dos socios debe ser para perfeccionarlo. El Mercosur tiene un carácter estratégico para argentinos y brasileños.
2. Argentina y Brasil se tienen que sentar a negociar para que el proceso de devaluación del real no produzca un deterioro en ciertos sectores industriales. Hay que ver si en Brasil no se da un proceso inflacionario que licue la devaluación.
3. Argentina no debe ni puede devaluar. La devaluación empobrece el mercado interno. Y las empresas argentinas viven básicamente del mercado interno. Hay una minoría que pide la devaluación. Pero esto ocurre desde que se instauró la convertibilidad. El próximo gobierno deberá tomar las medidas económicas necesarias para que esa presión se disipe.
4. En cada elección los movimientos sociales y políticos se recalientan. Una vez pasadas las elecciones, el nivel de exteriorización de conflictos se reduce notablemente.

Hugo D'Alessandro
director de Arcor

1. El Mercosur se va a consolidar con más Mercosur. Suspenderlo sería un error.
2. Brasil está tratando de encauzar su economía a través de un ordenamiento fiscal. No creo que se siga depreciando el real. Va a oscilar en una banda de entre 1,70 y 2,00 reales por dólar. Argentina tiene que tomar las medidas necesarias para ser más eficiente y más competitivo.
3. Por ahora no debería pensarse en la devaluación. Sería caer en el facilismo y debemos apelar a otras medidas. Todos los candidatos han manifestado que se van a mantener dentro de la convertibilidad, con lo cual no creo que haya presiones devaluacionistas del sector privado.
4. La transición se puede complicar. La situación es muy difícil y hay que tomar medidas en tiempo y forma. Los candidatos deben estar en contacto con el Gobierno para consensuar ya las medidas necesarias.

Horacio Larre Oroño
presidente de la Asociación de Fabricantes de Piezas y Componentes

1. No hay que suspender el Mercosur, sino ordenar su funcionamiento. Hay que dotarlo de herramientas institucionales mucho más sólidas.
2. Es muy negativo que se siga profundizando la depreciación del real. Pero en el largo plazo, como Brasil sigue sin hacer las reformas de fondo, la inflación se va a comer buena parte de la devaluación. En el corto plazo, hay que acordar medidas de protección para la industria argentina.
3. No hay que devaluar, pero sí resolver el problema de la competitividad.
4. Si no se logra salir de la recesión, los conflictos se van a agudizar. Por eso hay que comenzar ya a sancionar las leyes que hacen falta para superar este momento.



Osvaldo Rial
presidente de la Unión Industrial Argentina

1. Hasta que se encuentre la manera de diseñar un nuevo Mercosur, el Gobierno debe defender la producción local. Hay que tomar todas las medidas que hagan falta, aunque Brasil se oponga. No vamos a perder nuestras industrias por la falta de armonización de políticas en el Mercosur.
2. Brasil tiene problemas económicos y políticos muy complicados. Ellos deben resolver sus problemas para que el Mercosur pueda funcionar con políticas más simétricas a las que tenemos hoy. Apuesto y deseo que eso ocurra, pero en este momento la situación de Brasil es muy complicada.
3. No hay que devaluar. Pero sí se debe mejorar la competitividad y para ello es necesario una fuerte política productiva. Las medidas tienen que tomarse ya, incluso antes de las elecciones. Esto ya no es una recesión, sino que es una depresión. Y todavía no hemos llegado al piso.
4. La transición es ordenada. Hay muchos problemas, pero necesitamos hacernos firmes para que el próximo gobierno asuma en condiciones normales.



Enrique Mantilla
presidente de la Cámara de Exportadores

1. Hay que superar los conflictos sin frenar el Mercosur. Los conflictos comerciales son algo normal.
2. Fernando Henrique Cardoso tiene una popularidad del 12 por ciento. Su bajo poder político dificulta la superación de este momento de crisis.
3. No hay que devaluar. La actual paridad cambiaria es un pacto social, y de ello depende la legitimidad política de lo que pueda hacer el Gobierno.
4. Es una de las transiciones democráticas más sencillas y más tranquilas que hemos tenido en muchísimos años. Lo que pasa es que tenemos mala memoria.



Roberto Favelevic
titular del Instituto de Desarrollo Industrial de la UIA

1. Al Mercosur hay que replantearlo desde el vamos. Brasil nos compra lo que necesita y nos exporta todo lo que puede. Ellos actúan de manera prepotente.
2. Brasil tiene problemas económicos y políticos muy serios. No me sorprendería que, en el corto plazo, continúe la devaluación del real.
3. El tipo de cambio es una restricción grande al crecimiento. La sola idea de una devaluación produce escalofríos. Pero hay que empezar a trabajar en serio sobre esa hipótesis. Hay un problema de tipo de cambio que debemos reconocer que existe. En este momento no es posible devaluar porque los costos superarían los beneficios. Pero no es bueno asumir una postura dogmática en ese debate.
4. Los cambios de gobierno en Argentina son conflictivos. La situación recesiva es muy seria y hay que tomar medidas ya. La situación se puede seguir deteriorando.



Rolando Pietrantueno
presidente del Consejo Argentino de la Industria

1. Argentina debe tomar las medidas lógicas de protección de su industria, sin perjuicio de que continúen las negociaciones normales del Mercosur.
2. Es posible que en el corto plazo el real se siga depreciando. Habrá que ver cómo se resuelve la situación política en Brasil. La situación se va a normalizar cuando Fernando Henrique Cardoso recupere popularidad.
3. Más que en devaluar, el próximo gobierno debe pensar en resolver el problema de la pérdida de competitividad. Eso se logra con una batería de medidas.
4. El final de mandato de Menem será complicado. Está todo muy confuso.

◆ Roberto Rocca, el industrial más poderoso de la Argentina, le dijo a **Página/12** que "la convertibilidad no es para siempre", provocando una reacción en contra en cadena.

◆ Guillermo Calvo lo descalificó: "Es muy peligroso suponer que el uno a uno es momentáneo".

◆ "Los problemas no se resuelven modificando el régimen cambiario."

◆ "De la crisis no se sale abandonando la convertibilidad."

◆ "El camino a seguir es la dolarización."

◆ "Yo soy muy optimista."

◆ "El próximo gobierno deberá anunciar un ajuste para recrear la credibilidad de los inversores extranjeros."


Daniel Jayo

Guillermo Calvo critica a Rocca

"El uno a uno es para siempre"

El economista que se hizo famoso por haber adelantado el efecto Tequila cuestionó al titular de Techint. "Rocca se equivoca."

Por Claudio Zlotnik

"El uno a uno entre el peso y el dólar es para siempre", aseguró Guillermo Calvo. En un reportaje exclusivo concedido a **Cash**, el economista que adelantó el Tequila le dio vida eterna a la convertibilidad.

–Roberto Rocca, el presidente del Grupo Techint, le dijo a *Página/12* que "la convertibilidad no es para siempre". ¿Llegó el final de este modelo?

–Es cierto que hay varios problemas económicos por resolver en la Argentina. Hay una tasa de desempleo altísima, la pobreza ha aumentado. Podría seguir enumerándolos, pero todos saben las dificultades que existen. A la pregunta sobre si los problemas se resuelven modificando el régimen cambiario, la respuesta es que no. Mire Colombia: la tasa de desocupación es la más alta desde la Segunda Guerra Mundial, y este año ya devaluaron dos veces. El camino para salir de una crisis no es abandonar la convertibilidad.

–¿Pero podría precipitarse una devaluación si la crisis se profundiza?

–Creo que no porque el sistema financiero está muy fuerte. La solvencia del sistema va a ayudar a que la crisis se supere. Le digo más: yo soy muy optimista. Los problemas de la economía van a tender a resolverse por sí solos no bien se acabe el ruido político. Los capitales extranjeros están dispuestos a regresar. Pero los financistas están esperando que se terminen los ruidos políticos.

–Rocca no pertenece a la clase política. Es el industrial más poderoso de la Argentina y dice que la convertibilidad no es para siempre.

–Para mí se equivoca. La relación uno a uno entre el peso y el dólar es para siempre. Es muy peligroso suponer que el uno a uno es momentáneo. Si fuera así, si supusiéramos que la convertibilidad es a plazo fijo, ante cualquier problema la gente se va a cuestionar si ese mismo día es el último del plan. Y se viviría en medio de una inestabilidad constante.

–¿No cree que el próximo gobierno tendrá que convivir con un debate en torno de la convertibilidad? Los países vecinos han devaluado sus monedas y la Argentina va perdiendo competitividad.

–En todo caso, no creo que el debate se plantee sobre si hay que devaluar o no. Para mí, el camino a seguir tendrá que vincularse con un endurecimiento del actual modelo: es decir, la dolarización. Es falso postular que el tipo de cambio real mejora aplicando una devaluación. Eso sería milagroso. La verdad es que las monedas latinoamericanas van a ser siempre inestables. La manera de evitarlo sería si toda la región adoptase una moneda única.

–¿Imagina una transición política complicada?

–Más que las peleas políticas, lo realmente serio sería si se detectara un desborde fiscal. Hoy por hoy, Roque Fernández es el ministro más fuerte del mundo. Podrían echarlo, pero esa eventualidad crearía un problema de severas consecuencias.

–¿La nueva ola de depreciación del real no complica todavía más a la Argentina?

–Brasil ya nos lastimó en enero cuando devaluó 30 por ciento. No creo que los problemas se profundicen si la moneda brasileña sigue perdiendo valor.

–¿Cuáles serán las primeras medidas del próximo gobierno?

–No bien asuma tendrá que dar un shock de confianza. Es fundamental. Es muy posible que el equipo económico deba anunciar un ajuste para recrear la credibilidad de los inversores extranjeros. Ojalá se hagan anuncios creíbles, porque creo que al momento en el cual se formulen comenzará el despegue de la economía. La Argentina está muy bien parada. Si retorna la confianza, no habrá inconvenientes en refinanciar los vencimientos de deuda a pesar de que son voluminosos.

> **Ruido:** *"Los problemas de la economía se resolverán por sí solos no bien se acabe el ruido político. Los capitales extranjeros están dispuestos a regresar."*

–¿Cuándo y dónde va a ocurrir la próxima crisis internacional?

–(Se ríe.) Sería muy rico si lo supiese.

Control de calidad

Papel higiénico

Por Cledis Candelaresi

Menos metros y más caros

Con el papel higiénico ocurre exactamente lo opuesto que con los electrónicos, que cada vez son más complejos y más baratos. Por el contrario, las presentaciones de ese producto para el aseo son cada vez más pequeñas y su precio más elevado. Los clásicos 74 metros pasaron a la historia. Ahora, con 40 metros por rollo un consumidor puede darse por satisfecho. La tendencia comercial de ofrecer cada vez menos por más quedó probada en la última de las investigaciones que realizó la Asociación Acción Para el Consumidor. "Antes nos vendían un rollo de 70 metros a 0,042 pesos el metro. Hoy el rollo tiene 30 metros y cuesta 0,07 pesos el metro", consigna la entidad.

En 1995, el 33 por ciento de las marcas ofrecían rollos de 70 metros o más y el 48 por ciento llegaba a 40. En la última prueba, realizada por Adelco este año, sólo una tiene aquella longitud —*Scott*, de KCK Tissue SA—, el 67 por ciento llega a los 40 metros y el resto se ancla en 30.

Sobre cuarenta marcas estudiadas, sólo tres contienen exactamente el metraje que indica el envase, ya que casi todas tienen alguna falla, la mayoría a favor del consumidor. *Ritmo Extra* (de fabricante no identificado) tiene un 37 por ciento más de lo que promete y los 18 centavos que cuesta por unidad lo transforman en uno de los papeles más baratos. Es lo que Adelco distingue como una "compra acertada", al igual que el *Campanita Ecológico* (fabricado por Celulosa Campana), que tiene el mismo precio y también resulta generoso con el metraje. Idéntica distinción fue asignada al *Carrefour* hoja doble, producto que este híper importa desde Brasil. Sin embargo, la mejor calificación se la lleva *Brezza* (de Papelera Tucumán), cuyos rollos contienen un poco más de lo prometido en el envoltorio, cuestan unos módicos 19 centavos y obtuvieron una buena nota por su presentación, para la que tallaron el grosor y la prolijidad de los bordes y pliegues.

Aunque están lejos de la complejidad y variadas prestaciones de una computadora o un equipo de DVD, los papeles de baño también mejoraron su calidad, como textura, decoración, blancura o nitidez del color y uniformidad del corte. Son relativamente más caros, pero permiten delicadezas como armar un composé con la cerámica o aromatizar los centímetros que circundan al sostén del que cuelga el rollo.

Después, las marcas compiten con leyendas tan inverosímiles o carentes de sentido, que no orientan en nada al comprador aunque, por eso mismo, tampoco puede decirse que lo inducen a engaño. "Para toda la familia", aclara *Celestial Classic*. *Higienol* doble hoja asegura que "siempre rinde más", mientras que *Celestial Soft* promete "calidad internacional".

Guerra de pre

Provee

Por Roberto Navarro

En la década pasada las grandes firmas proveedoras de productos masivos tenían la sartén por el mango. Imponían condiciones y manejaban a su antojo la política de precios. Pero ahora se dio vuelta la taba. Quienes manejan el negocio de la comercialización no son los fabricantes sino los encargados de vender el producto al consumidor. Ese papel lo asumieron los hipermercados a fuerza de millones de dólares para expandir sus cadenas.

Y en esa pelea de gigantes el ganador ya se conoce, y el derrotado lo admite sin pudor y con mucha bronca. "Las cadenas de supermercados son ineficientes y quieren salvarse presionando a los proveedores", afirmó a **Cash** Tomás Jans, director de ventas de Unilever Argentina.

Así está planteada la fuerte disputa entre la decena de supermercados que concentra más del 50 por ciento de la venta minorista y sus 12 mil proveedores. Los industriales acusan a los grandes comercios de abusar del enorme poder que les da su capacidad de compra para definir precios y plazos de manera unilateral. Además, critican su política de destruir marcas de prestigio, ofertando productos a precios por debajo del costo. Las cadenas se defienden afirmando que el único poder lo tiene el consumidor que ya no acepta pagar bienes más de lo que realmente valen.

Las diferencias entre las partes, que vienen aumentando a la par del crecimiento de los supermercados, se potenciaron en el último año como consecuencia de la recesión económica. En junio pasado, más de cien empresas se unieron para crear la Cámara Argentina de Proveedores de Supermercados (Capsu), con el fin de contrarrestar el fuerte poder de negociación que alcanzaron las cadenas. Es tal la presión que manifiestan sentir los proveedores que conforman esta agru-

El ataque como mejor

Carlos Paciarotti
Director de Disco

"El poder es del consumidor"

"El único poder lo tiene el consumidor que ya no acepta pagar por un producto más de lo que vale. Nosotros tenemos que ofrecerle lo mejor y trabajamos para él. Es increíble que se haya formado una cámara para luchar contra los supermercados. Es una actitud por la negativa. Hasta hace diez años, la industria manejaba el mercado a su antojo. Los supermercados formaron una cámara, pero para crecer y profesionalizarse, no para pelear con nadie. No se puede generalizar diciendo que las cadenas destruyen las marcas. Lo que hay son algunas cadenas que venden por abajo del costo y algunos industriales que se lo permiten. La cámara lo viene diciendo hace años. No deben temer a la competencia porque es la manera de profesionalizarnos y de beneficiar al consumidor que es el fin último".

◆ Roberto Rocca, el industrial más poderoso de la Argentina, le dijo a **Página/12** que "la convertibilidad no es para siempre", provocando una reacción en contra en cadena.

◆ Guillermo Calvo lo descalificó: "Es muy peligroso suponer que el uno a uno es momentáneo".

◆ "Los problemas no se resuelven modificando el régimen cambiario."

◆ "De la crisis no se sale abandonando la convertibilidad."

◆ "El camino a seguir es la dolarización."

◆ "Yo soy muy optimista."

◆ "El próximo gobierno deberá anunciar un ajuste para recrear la credibilidad de los inversores extranjeros."


Daniel Jayo

Guillermo Calvo critica a Rocca

"El uno a uno es para siempre"

El economista que se hizo famoso por haber adelantado el efecto Tequila cuestionó al titular de Techint. "Rocca se equivoca."

Por Claudio Zlotnik

"El uno a uno entre el peso y el dólar es para siempre", aseguró Guillermo Calvo. En un reportaje exclusivo concedido a **Cash**, el economista que adelantó el Tequila le da vida eterna a la convertibilidad.

–Roberto Rocca, el presidente del Grupo Techint, le dijo a *Página/12* que "la convertibilidad no es para siempre". ¿Llegó el final de este modelo?

–Es cierto que hay varios problemas económicos por resolver en la Argentina. Hay una tasa de desempleo altísima, la pobreza ha aumentado. Podría seguir enumerándolos, pero todos saben las dificultades que existen. A la pregunta sobre si los problemas se resuelven modificando el régimen cambiario, la respuesta es que no. Mire Colombia: la tasa de desocupación es la más alta desde la Segunda Guerra Mundial, y este año ya devaluaron dos veces. El camino para salir de una crisis no es abandonar la convertibilidad.

–¿Pero podría precipitarse una devaluación si la crisis se profundiza?

–Creo que no porque el sistema financiero está muy fuerte. La solvencia del sistema va a ayudar a que la crisis se supere. Le digo más: yo soy muy optimista. Los problemas de la economía van a tender a resolverse por sí solos no bien se acabe el ruido político. Los capitales extranjeros están dispuestos a regresar. Pero los financistas están esperando que se terminen los ruidos políticos.

–Rocca no pertenece a la clase política. Es el industrial más poderoso de la Argentina y dice que la convertibilidad no es para siempre.

–Para mí se equivoca. La relación uno a uno entre el peso y el dólar es para siempre. Es muy peligroso suponer que el uno a uno es momentáneo. Si fuera así, si supusiéramos que la convertibilidad es a plazo fijo, ante cualquier problema la gente se va a cuestionar si ese mismo día es el último del plan. Y se viviría en medio de una inestabilidad constante.

–¿No cree que el próximo gobierno tendrá que convivir con un debate en torno de la convertibilidad? Los países vecinos han devaluado sus monedas y la Argentina va perdiendo competitividad.

–En todo caso, no creo que el debate se plantee sobre si hay que devaluar o no. Para mí, el camino a seguir tendrá que vincularse con un endurecimiento del actual modelo: es decir, la dolarización. Es falso postular que el tipo de cambio real mejora aplicando una devaluación. Eso sería milagroso. La verdad es que las monedas latinoamericanas van a ser siempre inestables. La manera de evitarlo sería si toda la región adoptase una moneda única.

–¿Imagina una transición política complicada?

–Más que las peleas políticas, lo realmente serio sería si se detectara un desborde fiscal. Hoy por hoy, Roque Fernández es el ministro más fuerte del mundo. Podrían echarlo, pero esa eventualidad crearía un problema de severas consecuencias.

–¿La nueva ola de depreciación del real no complica todavía más a la Argentina?

–Brasil ya nos lastimó en enero cuando devaluó 30 por ciento. No creo que los problemas se profundicen si la moneda brasileña sigue perdiendo valor.

–¿Cuáles serán las primeras medidas del próximo gobierno?

–No bien asuma tendrá que dar un shock de confianza. Es fundamental. Es muy posible que el equipo económico deba anunciar un ajuste para recrear la credibilidad de los inversores extranjeros. Ojalá se hagan anuncios creíbles, porque creo que al momento en el cual se formulen comenzará el despegue de la economía. La Argentina está muy bien parada. Si retorna la confianza, no habrá inconvenientes en refinanciar los vencimientos de deuda a pesar de que son voluminosos.

–¿Cuándo y dónde va a ocurrir la próxima crisis internacional?

–(Se ríe.) Sería muy rico si lo supiese.

> **Ruido:** ***"Los problemas de la economía se resolverán por sí solos no bien se acabe el ruido político. Los capitales extranjeros están dispuestos a regresar."***

Control de calidad — Papel higiénico

Por Cledis Candelaresi

Menos metros y más caros

Con el papel higiénico ocurre exactamente lo opuesto que con los electrónicos, que cada vez son más complejos y más baratos. Por el contrario, las presentaciones de ese producto para el aseo son cada vez más pequeñas y su precio más elevado. Los clásicos 74 metros pasaron a la historia. Ahora, con 40 metros por rollo un consumidor puede darse por satisfecho. La tendencia comercial de ofrecer cada vez menos por más quedó probada en la última de las investigaciones que realizó la Asociación Acción Para el Consumidor. "Antes nos vendían un rollo de 70 metros a 0,042 pesos el metro. Hoy el rollo tiene 30 metros y cuesta 0,07 pesos el metro", consigna la entidad.

En 1995, el 33 por ciento de las marcas ofrecían rollos de 70 metros o más y el 48 por ciento llegaba a 40. En la última prueba, realizada por Adelco este año, sólo una tiene aquella longitud —*Scott*, de KCK Tissue SA—, el 67 por ciento llega a los 40 metros y el resto se ancla en 30.

Sobre cuarenta marcas estudiadas, sólo tres contienen exactamente el metraje que indica el envase, ya que casi todas tienen alguna falla, la mayoría a favor del consumidor. *Ritmo Extra* (de fabricante no identificado) tiene un 37 por ciento más de lo que promete y los 18 centavos que cuesta por unidad lo transforman en uno de los papeles más baratos. Es lo que Adelco distingue como una "compra acertada", al igual que el *Campanita Ecológico* (fabricado por Celulosa Campana), que tiene el mismo precio y también resulta generoso con el metraje. Idéntica distinción fue asignada al *Carrefour* hoja doble, producto que este híper importa desde Brasil. Sin embargo, la mejor calificación se la lleva *Brezza* (de Papelera Tucumán), cuyos rollos contienen un poco más de lo prometido en el envoltorio, cuestan unos módicos 19 centavos y obtuvieron una buena nota por su presentación, para la que tallaron el grosor y la prolijidad de los bordes y pliegues.

Aunque están lejos de la complejidad y variadas prestaciones de una computadora o un equipo de DVD, los papeles de baño también mejoraron su calidad, como textura, decoración, blancura o nitidez del color y uniformidad del corte. Son relativamente más caros, pero permiten delicadezas como armar un composé con la cerámica o aromatizar los centímetros que circundan al sostén del que cuelga el rollo.

Después, las marcas compiten con leyendas tan inverosímiles o carentes de sentido, que no orientan en nada al comprador aunque, por eso mismo, tampoco puede decirse que lo inducen a engaño. "Para toda la familia", aclara *Celestial Classic*. *Higienol* doble hoja asegura que "siempre rinde más", mientras que *Celestial Soft* promete "calidad internacional".

Guerra de precios, extensión de plazos y prepotencia en el trato

Proveedores vs. supermercados

◆ Existe una fuerte disputa entre la decena de supermercados que concentra más del 50 por ciento de la venta minorista y sus 12 mil proveedores.

◆ Los industriales acusan a los híper de abusar del enorme poder que les da su capacidad de compra para definir precios y plazos de manera unilateral.

◆ Critican, además, su política de destruir marcas de prestigio, ofertando productos a precios por debajo del costo.

◆ Los supermercados se defienden afirmando que con sus políticas se benefician los consumidores.

◆ Para aumentar su poder de negociación los proveedores se unieron en una cámara sectorial.

◆ Se cuidan de dar a conocer sus integrantes por miedo a "represalias comerciales".

La industria de productos de consumo masivo dominaba el negocio. Pero los híper cambiaron el tablero. Son ellos los que ahora fijan precios y condiciones de pago. Además, exigen aportes por puntas de góndola o inauguración de sucursales.

Por Roberto Navarro

En la década pasada las grandes firmas proveedoras de productos masivos tenían la sartén por el mango. Imponían condiciones y manejaban a su antojo la política de precios. Pero ahora se dio vuelta la taba. Quienes manejan el negocio de la comercialización no son los fabricantes sino los encargados de vender el producto al consumidor. Ese papel lo asumieron los hipermercados a fuerza de millones de dólares para expandir sus cadenas.

Y en esa pelea de gigantes el ganador ya se conoce, y el derrotado lo admite sin pudor y con mucha bronca. "Las cadenas de supermercados son ineficientes y quieren salvarse presionando a los proveedores", afirmó a **Cash** Tomás Jans, director de ventas de Unilever Argentina.

Así está planteada la fuerte disputa entre la decena de supermercados que concentra más del 50 por ciento de la venta minorista y sus 12 mil proveedores. Los industriales acusan a los grandes comercios de abusar del enorme poder que les da su capacidad de compra para definir precios y plazos de manera unilateral. Además, critican su política de destruir marcas de prestigio, ofertando productos a precios por debajo del costo. Las cadenas se defienden afirmando que el único poder lo tiene el consumidor que ya no acepta pagar bienes más de lo que realmente valen.

Las diferencias entre las partes, que vienen aumentando a la par del crecimiento de los supermercados, se potenciaron en el último año como consecuencia de la recesión económica. En junio pasado, más de cien empresas se unieron para crear la Cámara Argentina de Proveedores de Supermercados (Capsu), con el fin de contrarrestar el fuerte poder de negociación que alcanzaron las cadenas. Es tal la presión que manifiestan sentir los proveedores que conforman esta agrupación, que sus integrantes mantienen el anonimato "por temor a represalias comerciales".

La apertura económica y la estabilidad cambiaron radicalmente las relaciones de poder en el comercio minorista. Hasta la década pasada, la venta estaba atomizada en más de doscientos mil comercios en todo el país y la producción estaba en manos de la industria nacional, que aún no compartía el mercado con los productos importados. En esa época, eran los productores los que imponían las condiciones. Ellos decidían qué les convenía vender, a qué precios y la forma de pago. En la actualidad, diez grandes cadenas comercializan una porción cada vez mayor de la producción nacional y, además, llegaron los productos importados.

Luis Devoto, presidente de Capsu, aseguró a **Cash** que las cadenas abusan de su posición dominante, imponiendo los precios en forma unilateral: "Compran a un precio, luego generan una nota de débito restando distintos conceptos (por ejemplo, punta de góndola o aporte para inauguración de sucursales), y terminan pagando menos", afirmó. Y agregó: "Lo mismo hacen con los pagos, compran a 30 días y pagan a 120". Según Devoto, la intención de la agrupación es generar conciencia en la población de que esta situación "termina con la quiebra de las pymes, generando una mayor desocupación". La cámara presentará en el Congreso distintos proyectos que apunten a regular las condiciones de comercialización.

Unilever es uno de los proveedores más grandes de las cadenas y no forma parte de la cámara. El director de ventas de la multinacional, Tomás Jans, reconoció a **Cash** que, por la magnitud de su empresa, puede manejar mejor la negociación con los supermercados, pero que "las relaciones de poder cambiaron y las cadenas están presionando cada vez más para compensar la rentabilidad perdida en los últimos meses, a causa de la caída de las ventas y de la falta de eficiencia en la gestión". Un ejecutivo de una de las alimentarias más grandes del país le aseguró a este suplemento que los supermercados están incurriendo en prácticas desleales, como vender por debajo del costo. "Las acciones de este tipo son un delito mayor que incendiar una fábrica, porque las fábricas se reconstruyen, pero las marcas no", dramatizó el ejecutivo, que prefirió mantener el anonimato para no empeorar la relación con los supermercados. Para Mariano Winograv, presidente de la Cámara de Productores Frutihortícolas, el cambio de manos que se dio en las cadenas en los últimos dos años fue determinante. "Antes los supermercados desarrollaban proveedores, ahora los explotan", enfatizó. "Este año, ante la debacle del mercado brasileño, quedamos en sus manos. Llegaron a vender tomates y manzanas a 10 centavos, y papas a 5 centavos", detalló el productor.

El poder de los supermercados es tan grande que en la última licitación a la que llamó la Secretaría de Desarrollo Social para comprar harina, en vez de comprársela a Molinos Río de la Plata, el principal productor nacional, se la compró a Carrefour, que ofertó un precio más bajo.

> **Harina:** ***Desarrollo Social le compró harina a Carrefour antes que a Molinos, principal productor nacional, porque el precio ofrecido era más bajo.***

El ataque como mejor defensa

Carlos Paciarotti
Director de Disco

"El poder es del consumidor"

"El único poder lo tiene el consumidor que ya no acepta pagar por un producto más de lo que vale. Nosotros tenemos que ofrecerle lo mejor y trabajamos para él. Es increíble que se haya formado una cámara para luchar contra los supermercados. Es una actitud por la negativa. Hasta hace diez años, la industria manejaba el mercado a su antojo. Los supermercados formaron una cámara, pero para crecer y profesionalizarse, no para pelear con nadie. No se puede generalizar diciendo que las cadenas destruyen las marcas. Lo que hay son algunas cadenas que venden por abajo del costo y algunos industriales que se lo permiten. La cámara lo viene diciendo hace años. No deben temer a la competencia porque es la manera de profesionalizarnos y de beneficiar al consumidor que es el fin último".

Víctor Pereira
Director ejecutivo de Norte

"Deben pagar el marketing"

"Los cambios de manos en las cadenas trajeron, entre otras cosas, una mayor profesionalización que cambió la relación con los proveedores. Hoy se ponen sobre la mesa de negociación otros elementos. Los supermercados grandes estamos en todo el país; hay un marketing y un posicionamiento que el proveedor tiene que pagar. Hay una evaluación distinta del negocio. Parte de lo que antes gastaban en publicidad deben destinarlo a bonificaciones y descuentos, porque nosotros somos su mejor publicidad. Por otra parte, les redujimos fuertemente los gastos de entrega y de administración. También les bajó el riesgo de la cobranza. Todos esos elementos deben ser debidamente mensurados por los proveedores a la hora de analizar el negocio. Lo mejor sería sincronizar nuestros esfuerzos para ser más eficientes."

Enfoque — Impuesto al gasoil

"Perjudica a los sectores medios"

Por Claudio Lozano *

Una de las discusiones que hoy confronta Roque Fernández con el menemismo es la decisión de modificar la carga impositiva al gasoil. Más allá de las consideraciones que cuestionan la medida por la dificultad técnica que supone, la información disponible permite establecer conclusiones respecto de sus efectos distributivos y fiscales. Durante 1998 se consumieron 11.392,5 millones de metros cúbicos de gasoil. Este consumo permitió una recaudación de 1367,1 millones de pesos, en base a una carga impositiva de 12 centavos por litro.

El cuadro que se presenta indica el aporte que, en términos de recaudación, realiza cada uno de los sectores afectados por el impuesto. La conclusión es clara: el 90 por ciento de la recaudación proviene de los sectores que en el proyecto se pretende desgravar. Por lo tanto, la propuesta que en los últimos días ingresó al Parlamento supone una pérdida inmediata de recaudación equivalente a 1230,4 millones de pesos.

Si se pretendiera presionar sobre el transporte particular para compensar esa caída, dada su baja participación en el consumo, debería llevarse el valor del gasoil para los automovilistas a 1,50 peso por litro. Esto implicaría un incremento del 257 por ciento respecto de los actuales valores. Sin embargo, el proyecto oficial fija el precio del gasoil para vehículos particulares sólo un 43 por ciento por encima (60 centavos por litro). Así las cosas la recaudación esperable, en tanto el mercado negro lo permita, sólo alcanzaría a los 341,75 millones de pesos. Por ende, si el proyecto oficial se mantiene en esos términos, la pérdida neta de recaudación se ubicaría en 1025,35 millones de pesos.

En síntesis, con el supuesto objetivo de afrontar la "crisis del campo", se impulsa una propuesta absolutamente inespecífica que no discrimina respecto de la diferente situación que en el interior del campo tienen los distintos tipos de empresas y regiones. Se consuma, por lo tanto, una estrategia en donde sólo podrán beneficiarse con la medida los agentes más concentrados del sector (compromiso de Menem con la Sociedad Rural) ya que se mantienen sin variación las claves fundamentales que definen el cuadro crítico de los pequeños productores. Pero como si esto fuese poco la consecuencia de tamaño dislate supone una mayor presión tributaria sobre los sectores medios, el desfinanciamiento del Estado, consecuentemente, una presión hacia la baja en la prestación de los servicios esenciales para el conjunto de la población y, seguramente, un mayor nivel de déficit que tendrá que afrontar el próximo gobierno.

Recaudación por el impuesto al gasoil

	millones de dólares	en%
Campo	355,4	26
Transporte público	54,8	4
Transporte de carga	820,2	60
Transporte particular	136,7	10
TOTAL	**1367,1**	**100**

* *Director del Instituto de Estudios y Formación de la CTA.*

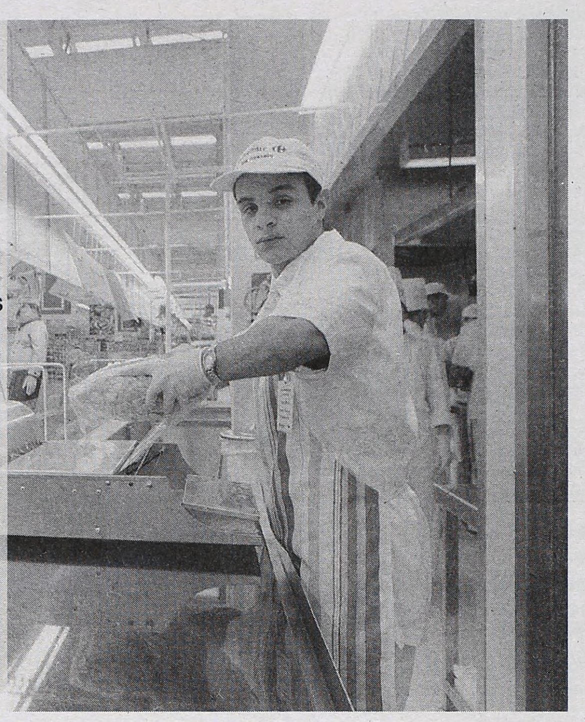
ecios, extensión de plazos y prepotencia en el trato

edores vs. supermercados

- Existe una fuerte disputa entre la decena de supermercados que concentra más del 50 por ciento de la venta minorista y sus 12 mil proveedores.
- Los industriales acusan a los híper de abusar del enorme poder que les da su capacidad de compra para definir precios y plazos de manera unilateral.
- Critican, además, su política de destruir marcas de prestigio, ofertando productos a precios por debajo del costo.
- Los supermercados se defienden afirmando que con sus políticas se benefician los consumidores.
- Para aumentar su poder de negociación los proveedores se unieron en una cámara sectorial.
- Se cuidan de dar a conocer sus integrantes por miedo a "represalias comerciales".



La industria de productos de consumo masivo dominaba el negocio. Pero los híper cambiaron el tablero. Son ellos los que ahora fijan precios y condiciones de pago. Además, exigen aportes por puntas de góndola o inauguración de sucursales.



pación, que sus integrantes mantienen el anonimato "por temor a represalias comerciales".

La apertura económica y la estabilidad cambiaron radicalmente las relaciones de poder en el comercio minorista. Hasta la década pasada, la venta estaba atomizada en más de doscientos mil comercios en todo el país y la producción estaba en manos de la industria nacional, que aún no compartía el mercado con los productos importados. En esa época, eran los productores los que imponían las condiciones. Ellos decidían qué les convenía vender, a qué precios y la forma de pago. En la actualidad, diez grandes cadenas comercializan una porción cada vez mayor de la producción nacional y, además, llegaron los productos importados.

Luis Devoto, presidente de Capsu, aseguró a **Cash** que las cadenas abusan de su posición dominante, imponiendo los precios en forma unilateral: "Compran a un precio, luego generan una nota de débito restando distintos conceptos (por ejemplo, punta de góndola o aporte para inauguración de sucursales), y terminan pagando menos", afirmó. Y agregó: "Lo mismo hacen con los pagos, compran a 30 días y pagan a 120". Según Devoto, la intención de la agrupación es generar conciencia en la población de que esta situación "termina con la quiebra de las pymes, generando una mayor desocupación". La cámara presentará en el Congreso distintos proyectos que apunten a regular las condiciones de comercialización.

Unilever es uno de los proveedores más grandes de las cadenas y no forma parte de la cámara. El director de ventas de la multinacional, Tomás Jans, reconoció a **Cash** que, por la magnitud de su empresa, puede manejar mejor la negociación con los supermercados, pero que "las relaciones de poder cambiaron y las cadenas están presionando cada vez más para compensar la rentabilidad perdida en los últimos meses, a causa de la caída de las ventas y de la falta de eficiencia en la gestión". Un ejecutivo de una de las alimentarias más grandes del país le aseguró a este suplemento que los supermercados están incurriendo en prácticas desleales, como vender por debajo del costo. "Las acciones de este tipo son un delito mayor que incendiar una fábrica, porque las fábricas se reconstruyen, pero las marcas no", dramatizó el ejecutivo, que prefirió mantener el anonimato para no empeorar la relación con los supermercados. Para Mariano Winograv, presidente de la Cámara de Productores Frutihortícolas, el cambio de manos que se dio en las cadenas en los últimos dos años fue determinante. "Antes los supermercados desarrollaban proveedores, ahora los explotan", enfatizó. "Este año, ante la debacle del mercado brasileño, quedamos en sus manos. Llegaron a vender tomates y manzanas a 10 centavos, y papas a 5 centavos", detalló el productor.

El poder de los supermercados es tan grande que en la última licitación a la que llamó la Secretaría de Desarrollo Social para comprar harina, en vez de comprársela a Molinos Río de la Plata, el principal productor nacional, se la compró a Carrefour, que ofertó un precio más bajo.

Harina: ***Desarrollo Social le compró harina a Carrefour antes que a Molinos, principal productor nacional, porque el precio ofrecido era más bajo.***

r defensa

Víctor Pereira
Director ejecutivo de Norte

"Deben pagar el marketing"

"Los cambios de manos en las cadenas trajeron, entre otras cosas, una mayor profesionalización que cambió la relación con los proveedores. Hoy se ponen sobre la mesa de negociación otros elementos. Los supermercados grandes estamos en todo el país; hay un marketing y un posicionamiento que el proveedor tiene que pagar. Hay una evaluación distinta del negocio. Parte de lo que antes gastaban en publicidad deben destinarlo a bonificaciones y descuentos, porque nosotros somos su mejor publicidad. Por otra parte, les redujimos fuertemente los gastos de entrega y de administración. También les bajó el riesgo de la cobranza. Todos esos elementos deben ser debidamente mensurados por los proveedores a la hora de analizar el negocio. Lo mejor sería sincronizar nuestros esfuerzos para ser más eficientes."

Enfoque

Impuesto al gasoil

"Perjudica a los sectores medios"

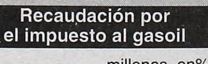
Por Claudio Lozano *

Una de las discusiones que hoy confronta Roque Fernández con el menemismo es la decisión de modificar la carga impositiva al gasoil. Más allá de las consideraciones que cuestionan la medida por la dificultad técnica que supone, la información disponible permite establecer conclusiones respecto de sus efectos distributivos y fiscales. Durante 1998 se consumieron 11.392,5 millones de metros cúbicos de gasoil. Este consumo permitió una recaudación de 1367,1 millones de pesos, en base a una carga impositiva de 12 centavos por litro.

El cuadro que se presenta indica el aporte que, en términos de recaudación, realiza cada uno de los sectores afectados por el impuesto. La conclusión es clara: el 90 por ciento de la recaudación proviene de los sectores que en el proyecto se pretende desgravar. Por lo tanto, la propuesta que en los últimos días ingresó al Parlamento supone una pérdida inmediata de recaudación equivalente a 1230,4 millones de pesos.

Si se pretendiera presionar sobre el transporte particular para compensar esa caída, dada su baja participación en el consumo, debería llevarse el valor del gasoil para los automovilistas a 1,50 peso por litro. Esto implicaría un incremento del 257 por ciento respecto de los actuales valores. Sin embargo, el proyecto oficial fija el precio del gasoil para vehículos particulares sólo un 43 por ciento por encima (60 centavos por litro). Así las cosas la recaudación esperable, en tanto el mercado negro lo permita, sólo alcanzaría a los 341,75 millones de pesos. Por ende, si el proyecto oficial se mantiene en esos términos, la pérdida neta de recaudación se ubicaría en 1025,35 millones de pesos.

En síntesis, con el supuesto objetivo de afrontar la "crisis del campo", se impulsa una propuesta absolutamente inespecífica que no discrimina respecto de la diferente situación que en el interior del campo tienen los distintos tipos de empresas y regiones. Se consuma, por lo tanto, una estrategia en donde sólo podrán beneficiarse con la medida los agentes más concentrados del sector (compromiso de Menem con la Sociedad Rural) ya que se mantienen sin variación las claves fundamentales que definen el cuadro crítico de los pequeños productores. Pero como si esto fuese poco la consecuencia de tamaño dislate supone una mayor presión tributaria sobre los sectores medios, el desfinanciamiento del Estado, consecuentemente, una presión hacia la baja en la prestación de los servicios esenciales para el conjunto de la población y, seguramente, un mayor nivel de déficit que tendrá que afrontar el próximo gobierno.



Recaudación por el impuesto al gasoil

	millones de dólares	en%
Campo	355,4	26
Transporte público	54,8	4
Transporte de carga	820,2	60
Transporte particular	136,7	10
TOTAL	**1367,1**	**100**

* *Director del Instituto de Estudios y Formación de la CTA.*

FINANZAS el buen inversor

◆ El Banco Nación superó con éxito las pruebas organizadas por el Banco Central, por lo que su red operativa ya es compatible con el año 2000. En el último ensayo, el Nación obtuvo la máxima calificación otorgada por la entidad rectora y por la consultora Price Waterhouse.

◆ El próximo viernes se conocerá el precio al que saldrán a oferta pública las acciones de Ecogás, la distribuidora de gas mendocina. En total saldrá a la venta el 30 por ciento del capital de la empresa, paquete en poder de la provincia, que espera recaudar entre 63,7 y 69,8 millones de pesos. El Banco Río actuará como coordinador de la colocación.

◆ Se cerró la venta del 7,1190 por ciento del paquete accionario del grupo Máxima (AFJP y aseguradoras) que estaba en poder del Scotiabank Quilmes a favor del holding estadounidense New York Life International. La transacción se concretó en 39,8 millones de dólares.

Nueva crisis en Brasil y suba de tasas

Contando los días

Como si la fuerte recesión no fuera suficiente, Roque Fernández se enfrenta a un complicado escenario internacional. El real se está descontrolando y la Reserva Federal subiría la tasa.

Por Claudio Zlotnik

Carlos Menem hizo un chiste diciendo que cuenta los días que faltan para abandonar la Casa Rosada. "Como los presos", apuntó el Presidente. No es el único que cuenta los días. En esa espera coinciden Menem y el equipo económico. Pero a Roque Fernández los últimos cien días en el gobierno no le dan ninguna gracia. Tiene entre manos una papa caliente que quiere soltar. A las complicaciones de la economía interna se le suman otros obstáculos desde el exterior. Estados Unidos y Brasil, nada menos, aparecen como los nubarrones. Y Roque reza para que no se desate la tormenta antes de abandonar el Palacio de Hacienda.

Pasado mañana, Alan Greenspan, el presidente de la Reserva Federal (banca central) de los Estados Unidos podría decidir un nuevo aumento de la tasa de corto plazo. Los financistas están divididos entre quienes apuestan a una suba de un cuarto de punto y los que creen que el banquero esperará hasta octubre para hacer el retoque alcista. En todo caso, el consenso apunta a que, tarde o temprano, Greenspan subirá la tasa antes de que termine el año.

> **Deuda:** ***Por cada cuarto de punto que suba la tasa, la Argentina debe afrontar un costo adicional de 250 millones de dólares anuales por su deuda.***

Alejandro Elías



Por cada cuarto de punto que suba la tasa, la Argentina debe afrontar un costo adicional de 250 millones de dólares anuales por su deuda. Cuando Greenspan ya retocó hacia arriba la tasa dos meses atrás, si vuelve a hacerlo, el próximo gobierno soportará una carga financiera adicional de 500 millones en su primer año de gestión. Pero la movida de la Reserva Federal tiene un otro condimento. El alza de la tasa busca aplacar la expansión de la economía estadounidense que funcionó como la locomotora de la economía mundial en medio de la crisis financiera.

En medio de la recesión y el costo financiero más elevado, el eventual aumento de la tasa redundará en un nuevo hachazo sobre la lastimada economía. Hace rato que los inversores internacionales dejaron de tomar en cuenta a la Argentina para traer sus fondos. Y el mayor rendimiento que tendrán los bonos de los Estados Unidos no hará más que profundizar esa indiferencia de los operadores.

Pero la política monetaria estadounidense no es el único elemento que tiene en vilo a Roque Fernández. La economía brasileña ha vuelto a dar señales de fragilidad. Dando muestras de que en el mundo de las finanzas no hay amistad, los financistas le están bajando el pulgar a Arminio Fraga, el ex operador de George Soros, presidente del BC brasileño. Fraga vino aplicando sucesivas bajas en las tasas –con el objetivo de reducir la presión de la deuda–, pero ahora los inversores parecen haberle puesto un límite, presionando sobre el real.

Con precisión, Roque predijo la nueva ronda de depreciación de la moneda brasileña. Y, ante el gabinete, expresó su temor a una nueva suba de la tasa en Estados Unidos. En la intimidad, cuenta los días que le faltan para hacer las valijas.

Tasas ↑

	VIERNES 13/08 en $	VIERNES 13/08 en u$s	VIERNES 20/08 en $	VIERNES 20/08 en u$s
	% anual		% anual	
Plazo Fijo a 30 días	7.5	6.0	7.7	6.0
Plazo Fijo a 60 días	7.9	6.3	9.7	6.4
Caja de Ahorro	2.9	2.7	2.9	2.6
Call Money	6.8	5.8	5.8	5.3

Nota: Todos los valores son promedios de mercado.
Fuente: Banco Central.

Acciones ↓

	PRECIO (en pesos) Viernes 13/08	Viernes 20/08	VARIACION (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
Acindar	1.090	1.080	-0.9	0.0	-9.6
Alpargatas	0.058	0.058	0.0	-6.5	-54.3
Astra	1.840	1.820	-1.1	0.0	54.2
Banco Río	4.650	4.380	-5.8	-2.5	-29.0
Comercial del Plata	0.276	0.279	1.1	-0.4	-60.4
Siderar	2.750	2.650	-3.6	3.1	0.0
Siderca	1.410	1.400	-0.7	2.2	36.1
Banco Francés	5.640	5.460	-3.2	-2.3	-21.6
Banco Galicia	4.380	4.440	1.4	8.3	0.9
Indupa	0.600	0.665	10.8	14.9	2.3
Irsa	2.840	2.850	0.4	0.7	5.9
Molinos	1.580	1.530	-3.2	-4.4	-30.0
Peréz Compac	5.550	5.490	-1.1	-2.8	31.4
Renault	1.030	1.000	-2.9	-3.9	-13.2
Sevel	0.520	0.515	-1.0	-3.0	-48.7
Telefónica	2.890	2.810	-2.8	-3.4	0.9
Telecom	5.660	5.380	-4.9	-0.2	-2.0
YPF	39.700	39.200	-1.3	-2.7	42.1
Indice Merval	478.820	472.430	-1.3	-0.7	9.9
Indice General	19,046.660	18,728.290	-1.7	-1.9	7.6

Fuente: Instituto Argentino de Mercado de Capitales.

Me juego

Aldo Abram
Director de la consultora Exante

Crisis.
Las causas de la profundización de la recesión hay que buscarlas en los factores políticos. A partir de mayo se potenció la incertidumbre de los financistas: no sólo está influyendo la campaña electoral sino también las peleas en el gabinete. Las dudas sobre la continuidad de Roque Fernández atemorizan a los inversores.

Recesión.
Creo que el ciclo recesivo se prolongará. Va a haber una recaída económica hacia el último trimestre del año. Y vislumbro el inicio del despegue recién para el segundo semestre del 2000, debido a que el riesgo político se mantendrá aún después del 10 de diciembre.

Tasa internacional.
A diferencia del consenso que existe entre mis colegas, pienso que la Reserva Federal (banca central estadounidense) no va a tocar la tasa de corto plazo el martes. La tendencia de la inflación mayorista está estancada en los Estados Unidos y Alan Greenspan, el titular de la FED, se limitará a cambiar de "neutra" a "en alza" sus perspectivas sobre el costo del dinero en el futuro. De todos modos, la tasa subirá un cuarto de punto antes de fin de año.

Brasil.
Los problemas de Brasil son complicados. Su principal dificultad no tiene que ver con el plano fiscal ni de deuda pública. En estos dos puntos Brasil ha mejorado a lo largo de este año. El fondo del problema es que el Banco Central bajó demasiado rápido las tasas de interés, y por este motivo existen presiones sobre el tipo de cambio. La tendencia bajista se va a revertir y Arminio Fraga tendrá que elevar las tasas. Además, ya existen presiones inflacionarias.

Recomendación.
En la situación actual, el pequeño inversor debe pensar en los plazos fijos en pesos. Tiene que aprovechar los altos rendimientos. No vale la pena colocar los ahorros en plazos fijos en dólares porque la ganancia es menor y yo no veo ningún riesgo de devaluación.

Inflación ↑

(en porcentaje)	
Julio 1998	-0.1
Agosto	0.2
Septiembre	0.3
Octubre	0.0
Noviembre	-0.4
Diciembre	0.0
Enero 1999	0.5
Febrero	-0.2
Marzo	-0.8
Abril	-0.1
Mayo	-0.5
Junio	0.0
Julio	0.2

Ultimos 12 meses: -1,5 %

Reservas ↓

Saldos al 18/08 –en millones–

	en u$s
Oro y divisas	24.484
Titulos	1.587
Total reservas BCRA	26.071
	en $
Circulación Monetaria	14.733

Fuente: Banco Central.

Depósitos →

Saldos al 18/08 –en millones–

	en $
Cuenta corriente	8.820
Caja de ahorro	8.304
Plazo fijo	13.895
	en u$s
Cuenta corriente	693
Caja de ahorro	5.889
Plazo fijo	38.378
Total $ + u$s	75.979

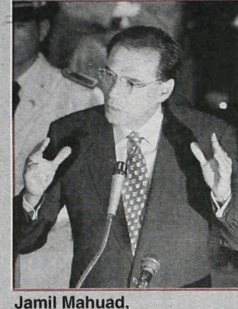
Fuente: Banco Central.

Ecuador, ahogado por la deuda externa

Otra víctima en la región

Por Raúl Dellatorre

La sola versión de que Ecuador podría diferir el pago de intereses por 94 millones de dólares de sus bonos Brady, que vencen a fin de mes, desató el viernes una ola de temor sobre toda Latinoamérica. El fantasma de la moratoria congeló las espaldas de otras naciones deudoras, incluso las más anchas, como las de Brasil. Un cuerpo de bomberos del FMI se dirige hacia Quito para intentar apagar el incendio. Pero ni los más optimistas se fían de que, aunque se supere, éste sea el último brote de fuego en la región. El gobierno de Jamil Mahuad se debió apresurar a aclarar que "no está dentro de los planes declarar unilateralmente la moratoria en el pago de la deuda". Pero fue el presidente del Banco Central, Modesto Correa, quien volvió a sembrar dudas, al señalar que "en las actuales circunstancias, no le es fácil a Ecuador el pago de su deuda".



Jamil Mahuad, presidente de Ecuador.

Según los bancos de inversión, como el ING Baring, la demanda inmediata de Ecuador no se limita a los 94 millones que vencen a fin de mes. La delicada situación requeriría de no menos de 1000 millones de dólares frescos para salir del pozo, diferir el pago de intereses de sus bonos Brady y abrir el camino a una renegociación de la deuda con el Club de París. Ese es, precisamente, el plan que se planteará ante el FMI, que podría otorgar un crédito por 1400 millones de dólares a 18 meses, necesariamente renovable para no convertirse en una simple bomba de tiempo.

La actual deuda pública externa de Ecuador alcanza a 13.123 millones de dólares, equivalentes al 90 por ciento de su PBI. El 52 por ciento está comprometida en los bonos Brady, creados en 1989 como una "solución" para reducir y postergar el pago de los países deudores ahogados. Si Ecuador falla, será el primer país en no honrar el pago de dichos títulos, situación que ni siquiera alcanzó Rusia. Sobran motivos para suponer que el FMI no dejará caer a la pequeña nación andina, más allá de los dos fracasos que acumulan las negociaciones de los últimos meses.

Detrás de la "ayuda", vendrá el ajuste. El interrogante es si sus exigencias no irán más allá del límite de lo soportable para el castigado pueblo ecuatoriano, que ya exhibe una tasa de desocupación del 18 por ciento, más de un 60 por ciento de la población bajo la línea de pobreza y un pronóstico oficial, para este año, de caída del producto del 7 por ciento.

Títulos públicos

	PRECIO		VARIACION (en porcentaje)		
	Viernes 13/08	Viernes 20/08	Semanal	Mensual	Anual
Bocon I en pesos	124.900	123.400	-1.2	1.4	6.5
Bocon I en dólares	127.600	127.000	-0.5	0.8	7.6
Bocon II en pesos	104.100	103.600	-0.5	3.1	8.2
Bocon II en dólares	120.900	120.800	-0.1	1.6	6.6
Bonos globales en dólares					
Serie 2017	85.850	86.500	0.8	1.8	-7.7
Serie 2027	79.000	80.000	1.3	1.9	-9.4
Brady en dólares					
Descuento	68.000	67.750	-0.4	2.5	-8.6
Par	60.625	61.375	1.2	1.5	-15.0
FRB	83.750	83.000	-0.9	0.3	-2.9

Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Fuente: Instituto Argentino de Mercado de Capitales.

Caída de la demanda brasileña

El vecino hundió a los arroceros

La pérdida se estima en 80 millones de dólares. El producto se vende por debajo del costo para colocar la producción.

Gentileza El Liberal



La crisis afecta principalmente a Entre Ríos y Corrientes.

El saldo exportable se estima en 1,1 millón de toneladas.

Por Aldo Garzón

La pelea por el arroz está recalentando la frontera entre Brasil y la Argentina, con cortes de puentes y acusaciones cruzadas sobre prácticas de dumping y falta de competitividad. El resultado, en la práctica, será una pérdida de 80 millones de dólares para las economías de Entre Ríos y Corrientes este año, y una caída del 30 por ciento en la intención de siembra para la próxima campaña, de acuerdo con las evaluaciones del presidente de la Cámara Argentina de Industriales del Arroz del Litoral, Pablo Linares Luque.

El titular de la Ciala reconoció que, tal como dicen los productores brasileños, los arroceros argentinos están exportando el producto a precios por debajo de su costo. "Pero nosotros carecemos de subsidios y no tenemos las facilidades financieras que se dan al otro lado de la frontera", se defendió. En salida de chacra, la tonelada de arroz cáscara se está pagando alrededor de 110 dólares (contra los 250 del año pasado), mientras que el precio de exportación a Brasil, vía Uruguayana, es de 145 dólares, pero el actual costo de producción argentino es, según Linares Luque, de 160 a 180 dólares.

Al parecer, los arroceros locales no tienen muchas alternativas. La superproducción de la presente campaña, resultado de las 290 mil hectáreas cubiertas, genera un saldo exportable de 1,1 millón de toneladas. Normalmente, el 80 por ciento del total de exportaciones de arroz tiene como destino Brasil, pero este año ese país está dispuesto a comprar sólo 500 mil toneladas, 200 mil menos que el año pasado.

Para Brasil, el arroz "es una cuestión de Estado", dice Linares Luque. Contra los 5,5 kilos que consume por año y por habitante la Argentina, el mercado brasileño del arroz necesita atender una demanda promedio de 45 kilos anuales por habitante, ya que este grano es un componente fundamental en la comida de los sectores populares. No le alcanza con su propia producción: el año pasado necesitó importar 1,8 millón de toneladas, de las cuales unas 700 mil provinieron de la Argentina y 400 mil se adquirieron en Estados Unidos.

> **Precios:** ***El precio de exportación a Brasil, vía Uruguayana, es de 145 dólares, pero el actual costo de producción argentino es de 160 a 180 dólares.***

Ahora el gobierno de Fernando Henrique Cardoso enfrenta un duro ataque de todo el agro brasileño, que ni siquiera acepta una condonación del 40 por ciento en la deuda del sector con el Banco do Brasil. Directamente, los productores quieren que se les perdonen créditos por 14 mil millones de dólares. Los arroceros de Rio Grande do Sul, sin embargo, desistieron de continuar el corte del puente entre Uruguayana y Paso de los Libres, luego de obtener líneas de financiamiento más blandas.

Un dato curioso de esta controversia es que buena parte del arroz que se cultiva en el Litoral argentino es plantado por los propios brasileños, que se autoexportan. La protesta de los arroceros gaúchos había recibido, la semana pasada, el apoyo de sus colegas del Uruguay. Pero Linares Luque considera "comprensible" esa actitud, principalmente si se tiene en cuenta que el arroz es el tercer rubro en importancia en las exportaciones uruguayas.

La elevación de los stocks locales, en un contexto de caída de precios a nivel internacional, afecta particularmente las dos principales provincias productoras de arroz: Entre Ríos y Corrientes. En el PBI de la primera, el arroz participa con un 22 por ciento, mientras que en el de Corrientes alcanza el 40 por ciento. Linares Luque señala que, a esta altura, "estamos muy casados con Brasil". El 20 por ciento restante de las exportaciones argentinas de arroz va a los mercados de Chile, Perú, Bolivia y Costa Rica. Pero no es tan fácil ampliar esas alternativas a las compras brasileñas. "En Centroamérica nos ponen todo tipo de barreras y en México debemos enfrentar al poderoso lobby americano", asegura el titular de Ciala.

AGRO postas

◆ La superficie sembrada de trigo para la próxima temporada aumentará un 12,9 por ciento y alcanzará los 5,62 millones de hectáreas, según fuentes oficiales.

◆ El aceite de girasol (-23 por ciento) y la soja (-17) fueron los commodities exportables de la Argentina más castigados por la caída de precios internacionales durante el primer semestre.

◆ Los precios de los bienes agrícolas manufacturados se redujeron, entre junio de 1998 y junio de 1999, en un 4,1 por ciento. En el mismo período, los bienes primarios perdieron el 9,7 por ciento de su valor.

E-CASH de lectores

Para opinar, debatir, aclarar, preguntar y replicar. Enviar por carta a Belgrano 671, Capital, por fax al 4334-2330 o por e-mail a pagina12@milenio3.com.ar, no más de 25 líneas (1750 caracteres) para su publicación.

Control

Señores de Cash:
Descubrí con gran desilusión que no publicaron el domingo pasado la sección Control de Calidad. ¿Qué pasó? Ya había pensado en recortar y coleccionar cada entrega. Por favor, vuelvan a publicarla que los consumidores la necesitamos.

Diana Cordero
DNI 13.800.381

Nota del Editor: No te preocupés, Diana, esa sección seguirá publicándose cada quince días mientras no haya ningún contratiempo. En esta edición tenés la prueba. Resulta gratificante tu interés por las nuevas propuestas del suplemento.

Pedido

Director del suplemento Cash:
Me dirijo a Ud. con el propósito de solicitarle cierta información. Estoy comenzando una investigación para un taller en la Facultad de Sociología de la UBA sobre el grupo Bunge & Born. Tengo entendido que sacaron una nota acerca de la historia de este grupo económico. Me encantaría poder contar con esa información y para ello necesito que me la manden por este mismo medio o que me indiquen en qué fecha fue publicado y yo me acerco personalmente al diario a buscarlo. Sin otro particular me despido no sin antes decirles que tienen el privilegio y la responsabilidad de hacer un diario alternativo, para la gente que está cansada de los multimedios. Gracias.

Carla Bertotti
mateo@icatel.net

Nota del Editor: Carla, estás invitada a pasar por el archivo del diario para buscar las notas que necesites sobre el grupo Bunge & Born.

BUENA moneda

Por Alfredo Zaiat

Canción para mi muerte

Hace diez años tenía poder. Sus dirigentes recibían la reverencia de los políticos y cada uno de sus reclamos se transformaba en una desmesurada presión sobre el Gobierno. Llegó, incluso, a aparecer como garante de un plan económico, como en el fallido Primavera durante el ocaso del alfonsinismo, en 1988. Pero diez años es mucho para todos, pero parecen muchos más para la Unión de lo que queda de la Industria Argentina. No sólo cambiaron las caras de los dirigentes que conducen esa cámara empresaria; también se ha modificado el mapa del poder económico, motivo más que relevante para explicar la enflaquecida imagen que muestra hoy la UIA. No se trata sólo de nombres más o menos conocido o de mayor o menor acuerdo con las ideas que se postulan, que por lejos son más simpáticas que las que sostenían hace unos años. Lo que sucede es que la UIA ha perdido representatividad en el mundo de las grandes empresas y, por lo tanto, ha dejado de tener esa influencia arrogante sobre la agenda económica.

Parece un chiste mal contado o, en realidad, una ironía de un modelo por el que tanto bregaron en su momento la peculiar característica que reúne la actual conducción de la UIA. La mayoría de sus integrantes no tiene una compañía a cargo, vendida al mejor postor cuando se presentó la oportunidad de cambiarla por muchos dólares. Otros, como Guillermo Gotelli, posee cada vez menos peso en su empresa (Alpargatas), que está en una informal convocatoria de acreedores. Similar situación vive el papelero Héctor Massuh. El titular de la cámara industrial, Osvaldo Rial, posee una pequeña fábrica metalúrgica en el Tigre. Si no fuera por la omnipresencia del Grupo Techint, con Roberto Rocca como patriarca, y con la participación con un perfil más bajo de Arcor, la UIA ya se hubiera desmoronado como en su momento le sucedió a la CGE, otrora poderosa agrupación empresaria.

Basta recordar que hace diez años el presidente de la UIA era Gilberto Montagna (ex dueño de Terrabusi), empresario que llegó a tener tanta influencia que le permitía enorgullecerse públicamente por eludir el pago de impuestos. Y que luego lo reemplazó Jorge Blanco Villegas (ex dueño de Philco). O que, en los días que la UIA jugaba fuerte en el tablero político, el entonces poderoso banquero Ricardo Handley, del Citibank, ambicionaba la principal poltrona de la Unión. Llegó a ser tan seductor ese cargo que hasta Francisco Macri coqueteó con ser el líder de los industriales.

Pero el destino fue otro para la UIA. Durante años peleó por la apertura, la desregulación, la privatización y una economía de mercado. Todos esos reclamos fueron atendidos por Carlos Menem. Pedidos que fueron, en definitiva, los que la sepultaron como factor de presión y protagonista en la definición de estrategias industriales. La extranjerización de la economía, derivación inevitable del modelo que postulaban con energía fundamentalista, ha transferido el polo de atracción hacia otro lado. Las multinacionales no necesitan de una cámara sectorial local para hacerse oír. Sus estrategias son definidas en la casa matriz, y en la Argentina colocan a un gerente que les reporta sin importarle la política doméstica.

La UIA dejó así de ser un interlocutor privilegiado pero, paradojas de la globalización, a la vez es el único institucional que tienen los políticos para discutir el destino de lo que queda de la industria nacional. En realidad, ambos han quedado desamparados tarareando nostálgicos "Canción para mi muerte", el viejo son de Charly García y Nito Mestre en Sui Generis, que empezaba "hubo un tiempo que fue hermoso ...".

DES economías



Por Julio Nudler

Los fondos comunes (*mutual funds*) especializados en mercados emergentes están con muy poco efectivo: apenas el 3,9 por ciento de sus activos, o, en valores, menos de 700 millones de dólares, cifra insignificante cuando se habla en términos globales. El descenso ha sido impresionante desde el techo alcanzado en julio de 1998. Para algunos analistas, este dato anticipa malos tiempos para esos mercados, y respaldan el presagio mostrando lo sucedido en los últimos años: tras cada pico de liquidez de los fondos, el índice bursátil de Morgan Stanley para emergentes inició una trepada, y, al revés, cuando la plata contante y sonante escaseó proporcionalmente, la curva de las cotizaciones torció para el piso.

El efectivo se esfuma cuando los inversores quieren salirse del riesgo emergente y los administradores de los fondos –como explica el experto José Siaba Serrate– están menos negativos que el público. Por tanto, ante los retiros se resisten a liquidar la posición que tienen invertida y prefieren honrar los rescates apelando en alta proporción a su caja. De todas maneras, el efecto para los mercados puede ser igualmente malo, aunque tarde algo más en aparecer. Primero, porque los fondos se quedan con menos recursos para comprar nuevos activos. Segundo, porque si el pesimismo del público persiste, a los managers se les acabará antes o después el dinero y tendrán que deshacer posiciones, les guste o no.

Es obvio que los inversores internacionales no son los únicos poseedores de la llave. También la conducta de los inversores locales es decisiva para los índices bursátiles de cada mercado. Además, los gerentes de los fondos interponen su propia visión, y así como pueden retardar una liquidación de acciones y títulos, pueden también acelerarla, anticipándose a los eventuales reclamos de rescate por parte de los inversores. Como todo este negocio está impregnado de incertidumbre y especulación frenética, los niveles de efectivo en los fondos comunes fluctuaron violentamente en los últimos años. Ya no se trata de ser o no ser. La cuestión es estar o no estar.

EL BAUL de Manuel

Por M. Fernández López

Niega tu mano al indio

En nuestra cultura alternan dos concepciones acerca de la propiedad del suelo: la judeocristiana y la romana. En la primera, Dios es el último y exclusivo propietario, el ser humano recibe la tierra para usufructuarla un tiempo, y cada cincuenta años –el jubileo– se anulan los títulos y se reparte de nuevo. En la segunda, el hombre es propietario irrestricto e ilimitado. La primera se funda en Moisés y en Santo Tomás de Aquino. La segunda se funda en el derecho romano de uso, disfrute y abuso. La primera es conciliable con el respeto a la tierra (como los israelitas) y aun el culto a ella (quechuas y guaraníes). La segunda, avaló la conquista y el despojo. La tierra argentina, en el siglo XIX, fue considerada "desierto", es decir, inhabitada; su historia se narra a partir de las fundaciones de ciudades hispanas. Hacia atrás, nuestra historia viene de la europea. Nunca se consideró la historia del indio, pues nunca se le reconoció condición humana. Cuando el mercado mundial lo pidió, su tierra le fue arrebatada, ellos muertos y los sobrevivientes internados muy lejos. La nueva Constitución manda darles tierras; la anterior preveía la expropiación; y hoy dos provincias, Salta y Chaco, encaran entregar tierras a comunidades aborígenes. Los terratenientes de hoy, en su mayoría bautizados, que toman la comunión, se casan por Iglesia y reciben extremaunción, ¿aceptan la primera noción de propiedad? Ni locos: en cuanto a la tierra, derecho romano. Desde 1879 ya pasaron dos jubileos y hoy mismo, al inaugurarse la Feria Rural de Palermo, su máxima autoridad reclamó la vigencia de la "conquista del desierto" y dar marcha atrás con restituir tierras al indio: en Salta "un proyecto de expropiación de tierras tiene media sanción de aquellos que parecen no darse cuenta que la seguridad jurídica de la provincia ya está en duda, que ahuyentan a los inversores, y que el minifundio no soluciona los problemas que los nostálgicos de siempre suponían resolver. Confío en que la intervención del señor Gobernador, a través de su veto, terminará con estas prácticas expropiatorias que creíamos superadas en nuestro país. También lamento señalar el probable desplazamiento de los pobladores criollos de El Teuco, Bermejito, cuyas 150.000 hectáreas el gobierno del Chaco se apresta a entregar a otros argentinos". En nuestro país las leyes se hacen para que las cumplan ... los demás.

Versos satánicos

Una bella señorita sentada enfrente de usted le guiña un ojo. Usted se entusiasma y desliza su pierna por debajo de la mesa, acariciándole un tobillo. La grácil dama larga el ancho de bastos que escondía en su mano y le zampa un sonoro coscorrón. ¡Error en la comunicación! En el proceso de enviar un mensaje, estaban bien el emisor y el signo. Falló usted, el receptor, que no tuvo en cuenta que la Argentina es un país donde se superponen y combinan numerosos códigos de comunicación, donde "vestirse de toga" puede ser asistir a una ceremonia de graduación o disfrazarse de mujer liviana; adonde hay lenguaje culto y lunfardo, y éste a su vez abarca la lengua del arrabal, de la cárcel y del hampa; adonde hay lenguaje con género; adonde cada uno de los lenguajes puede codificarse en vesre, jerigonzo o en rosarino. Y por si todo no bastara, ahora tenemos el doble mensaje de los políticos. "Lean mis labios", decía Bush; pero ¿adónde hay que leer a los políticos para saber qué proponen? El presidente saliente aclaró, en su momento, que durante la campaña que lo llevó a ese cargo estaba inhibido de expresar con todas las letras su plan de gobierno, ya que pocos lo hubieran votado. En la primera campaña prometió "salariazo" y "revolución productiva". Todos aseguran haber entendido por "salariazo" un mayor poder adquisitivo de la clase trabajadora, y no de una fracción de ella, sino del conjunto; y por "revolución productiva", la consolidación de los diversos logros en elespectro tecnológico, y el salto hacia horizontes de más alta tecnología y mejora del capital humano. En la segunda campaña se añadió "pulverizar la desocupación", objetivo que el propio interesado se ocupó en definir como el paso de un desempleo de dos dígitos al desempleo de un dígito en un lapso de tiempo acotado. Por la aclaración supradicha, lo prometido explícitamente debe entenderse como promesas falsas, puro verso, pues el plan a implementar no se podía decir. O si las medimos con el rasero de los hechos efectivamente acaecidos (la única verdad es la realidad, decía el general), las promesas debieron decodificarse, como los mensajes satánicos, exactamente en sentido inverso: reducción del salario por debajo de las necesidades mínimas, destrucción de gran parte del aparato productor de bienes manufacturados y persistencia de índices de desempleo no vistos desde la Gran Depresión. Satán cumple.